



Fedeca

Actividad formativa FEDECA 2022

Técnicas de negociación

Formación online • 60 horas de duración



Formación 100%
subvencionada por:



Curso de Técnicas de negociación

¡Desarrolla tu talento y habilidades profesionales integrando nuevos conocimientos para completar tu formación!



La **Federación española de Asociaciones de los Cuerpos Superiores de la Administración Civil del Estado (FEDECA)**, pone en marcha un plan de formación gratuita dirigida prioritariamente a la capacitación de funcionarios/as públicos/as que lleven a cabo funciones relacionadas con la negociación colectiva y el diálogo social en el ámbito de la Administración General del Estado (A.G.E.):

- **Representación Legal de los Trabajadores y Secciones Sindicales.**
- **Afiliación relacionada con los procesos de negociación colectiva.**

Este curso se imparte en modalidad online. Una vez finalizada la formación, obtendrás un diploma que certifica el correcto aprovechamiento del curso.



Formación online
con expertos en
la materia



Diploma
Certificado de
aprovechamiento



Prioridad
Organizaciones
sindicales

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

- Adquirir los conocimientos necesarios referentes al origen de los conflictos en las organizaciones y las estrategias necesarias para la resolución de conflictos.
- Preparar las reuniones con los objetivos y recursos disponibles.
- Aplicar técnicas y herramientas eficaces en los procesos de diálogo social y negociación colectiva.

Las actividades formativas FEDECA 2022 disponibles están dirigidas a la capacitación, prioritariamente, de los funcionarios y funcionarias públicos/as.

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

■ 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

1.1. Introducción

- 1.1.1. Antecedentes o conceptos de negociación
- 1.1.2. La negociación desde el punto de vista psicológico
- 1.1.3. El espacio de negociación
- 1.1.4. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación

1.2. Acciones posibles de Negociación

- 1.2.1. El origen del conflicto
- 1.2.2. La actitud ante el conflicto
- 1.2.3. Cómo actuar en caso de conflicto
- 1.2.4. Las disputas

1.2.5. Tratamiento de las disputas

- 1.2.6. Negociación entre productividad y mejora del servicio
- 1.2.7. Motivación para el cambio
- 1.2.8. Los conflictos jurídicos: los pleitos
- 1.2.9. Plan estratégico de negociación

1.3. El Comportamiento en la Negociación

- 1.3.1. Actitudes y posturas positivas
- 1.3.2. El principio de Dar/Recibir
- 1.3.3. Cómo influenciar a la otra parte
- 1.3.4. Motivar
- 1.3.5. Condicionar
- 1.3.6. Manipular
- 1.3.7. Descripción del principio Dar-Recibir
- 1.3.8. Definición de roles dentro del proceso de negociación

1.4. La Persuasión

- 1.4.1. La introducción
- 1.4.2. La coacción
- 1.4.3. La incitación
- 1.4.4. La instrucción
- 1.4.5. La persuasión

- 1.5. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación
 - 1.5.1. Intentar evitar la negociación
 - 1.5.2. Estar preparados
 - 1.5.3. Que la otra parte sea la que haga el trabajo
 - 1.5.4. Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
 - 1.5.5. Que compitan ellos
 - 1.5.6. Dejémonos cierto margen de maniobra
 - 1.5.7. Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
 - 1.5.8. Escuchemos en vez de hablar
 - 1.5.9. Mantengámonos en contacto con sus expectativas
 - 1.5.10. Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

■ 2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 2.1. Análisis de las Fases de Negociación
 - 2.1.1. Paso 1: Conocerse
 - 2.1.2. Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
 - 2.1.3. Paso 3: Inicio del proceso
 - 2.1.4. Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
 - 2.1.5. Paso 5: Reevaluación y concesión
 - 2.1.6. Paso 6: Acuerdo de principio
- 2.2. Herramientas: Negociando el Precio
 - 2.2.1. Introducción
 - 2.2.2. Presentación del precio
 - 2.2.3. Cuando nos presenten el precio
 - 2.2.4. El sentido de la oportunidad
 - 2.2.5. Cómo tratar las objeciones al precio
 - 2.2.6. Presentación práctica de un precio
 - 2.2.7. Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
 - 2.2.8. Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno
- 2.3. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)
 - 2.3.1. Prenegociación: consejos para el negociador
 - 2.3.2. Posicionamiento
 - 2.3.3. Argumentación

2.4. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)

2.4.1. Cesión/prueba

2.4.2. Acuerdo

2.4.3. Seguimiento

2.4.4. La PNL

■ 3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS

Formación impartida por:

Activa
formación

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **60 horas**.

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además, tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.



Fedeca

¡Solicita aquí tu plaza!

www.cursosfemxa.es/fedeca

Formación 100%
subvencionada por:



INAP
INSTITUTO NACIONAL DE
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Esta formación está 100% subvencionada por el Ministerio de Hacienda y Función Pública y el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), por lo que no supone coste alguno para los participantes.